

春节活动策划14篇

春节活动策划1

一：活动背景

西安作为丝绸之路的起点，从古至今都是连接世界的重要门户。由此开始，随处可往。络绎不绝的商旅从这里出发，将沿途国家的科技文化进行融汇。时至今日，西安依然是一个重要的枢纽型城市。秦汉唐天幕广场比邻大雁塔5A级景区，有着得天独厚的文化底蕴。结合中国最具人气的传统节日春节，特计划推出具有国际风情的万国风情嘉年华。

万国朝圣、唇齿留味。国际化的嘉年华，将让市民不出国门便可体验到异国风味。同时现场还将会搭配难得一见的各国工艺精品，近距离感受不同国家的文化魅力。哈萨克斯坦马肠肉、乌兹别克斯坦绣花盘、印度纱丽、俄罗斯帝王蟹、埃及库纳法、罗马尼亚葡萄酒等。最平民的价格，最时尚的美食，最新奇的商品，带着味蕾来一次奇妙的环球旅行。同时，在活动期间将分阶段设置主题日。通过异国风情的歌舞、互动游戏等形式，展示不同国家地区最为代表性的特色文化，也为来访的客群提供更多样的互动体验。

二：活动主题

万国朝汇国际风情嘉年华

本次庙会主要对丝路沿线主要国家的风土特产进行展示售卖。古时各个国家将独具特色的特产，通过商队进贡给大唐。时至今日，我们将打破禁锢让普罗大众

都能够品享到各种风情

三：活动需求

广场方负责：活动场地提供、布展把控、自媒体宣传、总供电、安保(含消防器材)、上下供水(指定食材清洗间或区域)、储物仓库(30平米左右)等。

承接方负责：文件报批;摊位搭建及展区包装;参展招商;商户管理;现场运营;食品安全等工作的实施，并全额承担相关费用。

展位数量：各个区域共计100个左右(看场地编排后定)【按照国际铺位标准：3m*3m/个】

供电负荷：10~15KW/个(预估范围，根据具体摊位需求进行核算)

活动时间：2021年1月28日-2月11日

早09：30 ~晚22：00【初一至十五】

活动地点：秦汉唐天幕广场

区域规划：1 .天幕下长街游园汇(各国特产、演艺表演、儿童游艺)

2 .中心广场美食汇(国际、国内)

3 .八字街精品汇(国际、国内)

4 .客服台及中西连廊干货汇(干货、山货、随手礼)

春节活动策划2

为欢庆20xx年新春佳节，营造热烈喜庆的节日气氛，展示社会主义新农村建设的丰硕成果，展现店前镇、司空山发展的和谐新貌;“不同的故事，相同的故乡”，凝聚走遍天下店前人的力量，相邀社会各界人士一起共庆佳节，向全镇人民致以春天的问候和良好的祝愿,拟举办20xx年春节联欢晚会.为把晚会举办得喜庆、祥和，具有较好的代表性和广泛的参与面，确保演出圆满成功，特制定本方案。

一、晚会创意：以党的十八大精神为指导，“凝聚●发展●和谐”为主题，以不同的表现形式赞美美丽的故乡讴歌勤劳的人民，颂扬店前镇励精图治、创业兴乡所取得的新成果。充分展示全镇上下政通人和、团结向上的精神风貌。通过晚会为全镇人民创造一个欢乐、祥和、喜庆的新春佳节氛围。

二、主题：《凝聚●发展●和谐》

三、主办：店前镇共青团团委 走遍天下店前人QQ群（联办）

四、协办：店前镇派出所 店前中学 店前初中 太岳驾校
太岳电子商务 店前幼儿园

五、演出形式及人员构成：晚会以舞蹈、声乐、器乐、小品等形式来进行组台。全镇人民有文艺表演及组织能力的均可参与。采取节目征选、自愿报名、整体规划、甄选共定的程序策划晚会节目。

六、晚会时间预定150分钟(含颁奖、发言时间)，演出时间拟定于20xx年2月19日(农历正月初一)晚上19: :00。

七、节目构成：整体构成上预设计舞蹈、歌曲、语言类等节目要均衡，拟定舞蹈节目3-4个，如少儿舞蹈、广场舞等(店前镇幼儿园、店前镇民间广场舞团队等单位可选送);语言类节目2-3个，如课本剧、小品、相声、三句半等(店前高中可选配学生参加课本剧表演，小品相声演员民间选拔，剧本由节目组人员组织原创);歌曲类节目4-6个，如歌曲联唱、小组唱、男女声对唱(二重唱)、独唱等(可篡改一些经典歌曲的歌词来赞美家乡);戏曲节目一个，如黄梅戏(甄选经典唱段);武术表演、器乐表演、舞台走秀等其它节目形式选优确定1-2个，采取节目面向民间海征最终由节目组整体策划商定的程序。全体观众在最后一个节目要参加互动(齐唱《相亲相爱的店前人》(拟改歌《相亲相爱》))。

八、晚会经费：经费以企业赞助民间筹措为主，赞助的企业，利用晚会为企业做好宣传广告;个人赞助资金，不拘多少，赞助一千元以上的，可另附人物简介，在晚会上进行幻灯片播放。

九、晚会分工：为保障晚会各项工作顺利进行，成立春晚筹委会

顾问：王传新 王颐峰

会长：洪霓 副会长：程岳兵 段文林 程春生

1、 节目组

组长：段文林 副组长：

组员：段琼英

程玲玲

任务：a、完成节目收集、筛选及后期的排练、彩排工作

b、主持人的选择、形象设计及台词审核；

c、负责节目的编排及晚会全流程的衔接

2、宣传组

组长：洪霓 副组长：王云志

组员：

任务：a、利用海报、横幅、看板、传单等方式开展宣传(各村张贴海报)

b、现场摄影及DV摄像

c、装饰晚会现场

d、联系媒体(联系县级电视台转播、联系省市级媒体报道)

e、舞台背景喷绘制作

3、剧务组

组长：胡正伟 副组长：

组员：

任务：a、协助、监督舞台的搭建、布置；

b、协助、监督舞台音响、灯光的安装

c、准备好晚会所需的一切服装道具；

d、主持人及演员服装、化妆；

e、现场幻灯片的控制和音乐播放

f、节目单制作

4、安保组

组长：汪进军 副组长：

任务

a、负责进场、散场的秩序维持

b、布置会场的座位，维持会场的纪律

c、维持场内外的停车秩序

d、后勤保障及紧急情况处理

e、调节台上台下气氛的互动

5、礼仪组

组长： 副组长：

任务： a、安排领导、嘉宾就坐

b、负责置办矿泉水、水杯

c、确定礼仪小姐人数，指导礼仪小姐做好颁奖工作

d、发放荧光棒棒，安排放礼花

e、礼仪服装制作

f、十佳青年奖牌、奖品

6、外联组

组长：程春生 副组长：程学规

组员：

任务：a、负责晚会资金筹措

b、负责对外联络，协调在外店前人各个联络点的工作

c、审查晚会经费使用情况(经费报销需经程岳兵、段文林签字，程春生核实后方可发放)

d、安排车辆接送嘉宾

春节晚会是一个地区政治、经济、文化和人们精神面貌的集中展示，是经济、艺术紧密结合的一场大型文艺盛宴。做好这项工作需全镇人民的高度重视，需要每一位店前人的精诚团结和共同努力，请大家群策群力，献计献策，共同筹划，把店前春晚办出特色和新意。愿20xx年“走遍天下店前人”春节晚会顺利、圆满。

春节活动策划3

一、开盘销售：

1、保留5%的最好房号以后再推出，其余可售房号全部推出。具体可售房号请贵司尽快提供，以便共同商榷。在春节期间成交的客户应可获得促销折扣，以折扣促销积聚人气，促销折扣视当时xx村销售价格情况而定。

2、必须制定出完整的价格表供客户选择。

3、已经签订了《预订房号意向书》的客户需提前一周通知，样板房做好之后，需立即通知其前来观看，以便让其充分感受到二期的实际情况，尤其是阳光花房的实景，最终达到促使其落定。这部分客户在公开发售后一周内签订正式的《认购书》。

通知形式：提前发送华源公司致客户(指作了内部登记的客户)邀请函，售楼员电话访问确认。

邀请函内容：通知客户参观xx村二期样板房，同时邀请其参加二期开盘仪式，并向客户表达发展商对客户的新年美好祝愿。

促销推广：

在春节期间必须配发大量的广告才能完成销售目标，由于是春节期间，广告宣传应以电视广告、路牌广告为主，报纸广告、网络广告为辅。

电视广告：发布时间、频率，及频道我司将在调查收视率，及热播节目后作详细的发布计划。

路牌广告：广告公司设计制作完毕后，需在开盘前一个星期安装到位，正式发布。

网络广告：更新网页，发布xx村公开发售消息，全面介绍xx村二期。FlashMTV《xx村的MTV》制作完毕，在网上发布，及提供免费下载，以FlashMTV作为一个主要宣传载体。

报纸广告：《xx特区报》 整版 促销广告

促销现场：

与礼仪公司尽快制定现场包装方案并完成现场包装，制定开盘仪式方案;广告公司完成销售导视系统，及售楼通道、售楼处包装，现场工作要求提前完成，为销售创造出一个良好的氛围。

所有的园林、水景都清理、修整完毕，全部开放;对xx村水电设施作全面的检测及维修，如电灯，会所洗手间;地下停车场的绿化装饰，xx村将以一个最佳的状态迎接客户。

现场接待:

要求物业管理公司对服务人员进行培训，制定为开盘服务的计划及协助人员安排，要求到岗到位，服务周到，并为客户提供精致、可口的茶点招待客户。

我司将对售楼员进行专业培训，分工分责。详细制定工作安排表，发展商销售部有关人员及我司策划人员及有关领导在现场处理突发事件。

通讯及交通：保证售楼处销售电话的畅通，看楼专车必须到位。罗湖关口安排看楼专车。

办公用具及所需宣传资料的到位：办公所需办公用具及宣传资料全部到位，发展商安排负责人。

开盘发放礼品：贺岁片DVD+xx村flash MTV光碟

促销活动:

- a、举办新年业主茶话会
- b、新年晚会

表明世纪村春节期间世纪村销售中心照常营业，恭候客户参观样板房、园林、会所。同时现场有新年礼物派发。

附：世纪村二期成交香港客户分析

目前共成交149套，其中香港客户17套所占比例为11.41%

1. 置业目的

从置业目的上看港人置业主要是为了自住，这部分客户大都在深圳工作，在生活上需求有自己的住所。另外度假者也占到30%左右，他们比较认可世纪村的地理位置及旅游人文环境。投资者也有12%的比例，说明世纪村还是有一定的保值、增值空间。

2. 购房考虑因素

从购房考虑因素看绝大多数香港客户对于环境要求较高，户型上考虑也比较多，但对价格不太敏感。

3. 促销信息来源

在现阶段少量的广告推广条件下，朋友介绍及房交会起到了主要的作用，因此维护工作需要加强。另外应该适当加强香港报纸的宣传，争取扩大外销比例

4. 所购面积分布

从购房面积来看，港人置业并非追求大面积户型，而往往是适用为主。

。

从以上分析可以看出世纪村在作外销时，广告诉求点应放在地域优势上，充分发掘世纪村的地理位置优势，环境优势，旅游优势以及人文优势。受众者是香港本地人以及深圳外资企业。推广户型以90到130m²为主，宣传上一方面利用好已有的客户资源，另一方面尽量从报纸广告上打动客户，以尽可能低的成本实现最好的销售成绩。

春节活动策划4

一、活动背景

新春佳节将至，让您的爱心化作一顿丰盛的年夜饭，送进困难家庭，您愿意吗？今天，xx市慈善总会联合xx晚报社、xx音乐广播、xx餐饮同业公会主办的“慈善年夜饭”大型爱心活动正式启动，活动将发动全市爱心餐饮酒家和爱心企业、单位、市民共同参与，向全市低保困难户或行动不便的低收入家庭奉献一份丰富、美味的年夜饭，让他们高高兴兴过好年。

二、活动主题

20xx年“慈善年夜饭”活动。

三、活动时间

xx月xx日至xx月上旬。

四、活动目的

20xx年春节“慈善年夜饭”活动，每份xx元，让全市xx户困难家庭吃上美味年夜饭。

五、活动捐赠方式

1、爱心企业或爱心个人通过认捐“xx”，每份xx元，统一捐赠至市慈善总会，由市慈善总会统一订购，发放给困难户，并对外公布捐赠情况；

2、鼓励爱心酒家认捐“xx”，也可结合本店特色向困难户捐赠自制年夜饭，每份成本xx元（三人量；八道菜，参考菜单另附）；

六、活动介绍

“慈善年夜饭”是“新春慈善快车”的三大活动之一，活动至今已经成功举办xx年。20xx年“慈善年夜饭”市、区共募集xx份，其中xx市慈善总会募集xx多万元，包括社会各界认捐xx多万元，冠名慈善基金认捐xx多万元。全市餐饮企业自身定制xx份特色年夜饭，募集数量和金额均超过历年。

春节，这场温暖鹭岛的活动又如期起航，今年主办方将为全市xx户困难家庭赠送慈善年夜饭，对xx及全市低保户或行动不便的低收入家庭，活动时间从xx月xx日至xx月上旬。广大爱心读者朋友们，你们每认购一份慈善年夜饭，就将会有一个困难家庭能够在除夕夜幸福围炉，享受热腾腾的美味。所以，加入本次活动，为更多困难家庭送去冬日的温暖，也为“美丽xx，共同缔造”尽一份贡献。

据了解，市慈善总会等主办单位将于xx月上旬举行“慈善年夜饭”发放仪式，邀请爱心企业及市民、困难户代表参加；现场除向困难户发放年夜饭外，还向部分爱心企业和爱心人士颁发荣誉证书（企业捐赠xx份以上，个人捐赠xx份以上）。同时，召集酒家到农村为当地五保户、低保户等困难群体现场烹饪年夜饭，举办农村围炉宴。

春节活动策划5

一、活动目标

1、认识条形统计图（条形统计图，横纵坐标等概念、），及其在生活中的运用，

2、初步学习分类与统计，并能够通过条形统计图感知数量的多少。

3、提高观察能力和实际操作、作图的能力，在此特别指制作条形统计图的能力

4、勇于尝试和探索的良好品质

5、能与同伴合作完成任务的

二、活动重难点

该活动的重难点在于把直观上的数量多少抽象到数学表格和数字，即条形统计图是如何表示数量的多少的。

三、活动准备

1、立方体数个，木板数个

2、示范用的大幅条形统计图，笔；

生活中的其他条形统计图：慧友超市水果销量条形统计图

3、小组活动材料：做条形统计用的长纸条，笔，

被统计的室内物品：雪花片、工作毯、国际象棋的黑棋、图书角的书

四、活动过程

1、以“建高楼”的比赛为儿童的兴趣点引入。请两位小朋友来用正方体建高楼，看谁建的高。

交流讨论：比赛完成后请其他小朋友说说谁建的高，是通过什么方法比较出来的。

再请两位小朋友来用长方体的木板建高楼，并且讨论，（重复上一过程）

2、教师示范制作条形统计图，使小朋友认识条形统计图及其相关概念和知识点——横纵坐标，坐标轴，条形统计图中越高的组表示越多。

3、出示生活中的其他条形统计图，例如慧友超市水果销量条形统计图，使小朋友们认识到条形统计图有很多不同的表示形式，加深对条形统计图的认识。

4、小组活动，幼儿自由结组并任务尝试自己来统计并制作条形统计图。

请一位大班小朋友带一位中班的小朋友来统计室内的物品：雪花片、工作毯、国际象棋的黑棋、图书角的书等，中班小朋友负责数数，大班小朋友负责画条形统计图。

5、将小朋友们做好的统计图粘贴到黑板上的组成完整的一幅条形统计图，再次回顾关于条形统计图的知识。

6、课后延伸，请小朋友们回家后统计自己家中的物品。

五、反思评价

1、课程时间较长，但是由较好的动静结合，儿童的学习兴趣和热情一直比较高涨。

2、儿童在活动中获得和关于条形统计图的相关知识和制作条形统计图的技能，并且，能够将其与日常生活经验联系起来。

3、课程的目标设置符合幼儿的兴趣和需要，也有一定的挑战性。但是由于是混龄班，对部分中班的小朋友会有一定难度。

4、在引入过程的“建高楼”比赛中，应当首先提出只建一栋高楼的要求，以避免一些幼儿的盲目。

5、教师出示材料应有一定的顺序并且顺序固定，以帮助儿童更好的完成任务。

6、在大班中班的小组活动中，由于大班同学能力较强，个别中班小朋友没能真正参与其中。

春节活动策划6

前言

春节是每年销售的顶峰时期，也是超市全年最繁忙的时间，为了能使门店在今年春节集中精力打好销售战，本次春节，我们将以商品组合销售为主要促销方式，同时配以适当的促销活动，以引导消费，挖掘潜在消费为提升途径，同时注重团购促销，希望于正常销售途径之外尽量挖掘市场潜力，迎合顾客购物心理(大批量购物、一站购物)，体现我们的经营特色，从而提高客单价，提升销售。

本阶段的活动以突出团购特色的商品和其他特价商品相结合的形式，以商品为活动主要角色，挖掘节日前期的消费力量。

活动以团购特价商品为主，以dm为主要体现形式，先期吸引单位集体购买，会员卡赠送主要针对市外门店新客户的吸纳，挖掘和培养xx年的新消费群体，同时也希望籍此活动，吸引对我们的会员身份有兴趣的潜在消费群。

主题：福多春意浓

1、特价团购商品dm

a、规格：小8k，4p，共计80个商品；食品：40个 百货：30个
生鲜：10个

b、要求所有团购版商品价格平均下降幅度在25%；

c、商品选择要求历年春节团购需求量大的单品或品类。

2、享受团购价前提：一次性团购满500元，即可以dm团购专版上的特价购买；

3、辅助装饰：制作团购商品标识插卡，醒目标识，提示购买

4、操作细则：对所有团购商品不进行调价，在团购发生时，请门店团购人员按dm价格手工调价；

5、市外门店活动：一次性购买商品满500元，可获赠15年会员卡一张，单笔销售限送1张；

6、要求参与团购版商品的供应商提供大批量购买的赠送措施，整合供应商活动，体现团购专版的特惠性质。

主题：新春 xx抢购第一站

时间：xx.xx—xx.xx(xx.xx年初一，2.14情人节)

共计xx天

由于春节的特殊性，零售活动的策划侧重于通过dm商品的组合推荐，形象生动具体的诉求商品销售点，通过提醒顾客的购买需要、诱发购买欲望等多个手段的结合拉动销售。

适当配合刺激性的活动，结合卖场宣传、装饰等途径，渲染年末浓重的购物氛围。同时综合考虑节后效应以及情人节活动的配合，达到档期活动策划的完整性和全面性。

1、商品组合以及dm要求

a、dm规格：小8k，20个p，400余件商品

b、礼品主题：祝福心意表一表

主要商品为滋补品(含南北货)、礼品酒类、玩具、家居用品套件、小电器

.....

此部分商品要求供应商促销活动的支持

c、食品主题：佳肴美食齐送到

以年货为主打，综合各类礼品、干货、休闲食品、粮油面制品、饮料、酒品、休闲食品、糖果

d、百货：开门迎新 床上用品、服装、服饰配件、家用杂件.....

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/208107067035007
006](https://d.book118.com/208107067035007006)